

Le Campus des Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire recherche son ou sa futur(e) Chargé(e) de développement pour renforcer le service développement. Situé à Joué-lès-Tours, l'établissement de plus de 22000m2 accueille plus de 1700 apprenants en alternance dans six grands secteurs d'activités : métiers de bouche (métiers de viande et de la farine), métiers de la beauté et du bien-être (coiffure, esthétique, spa), métiers de la mécanique, métiers du commerce, métiers des services à la personne et métiers d'art et du cuir.

### **Missions :**

Elabore les plans d'action commerciale permettant d'optimiser le remplissage de toute formation développée au Campus des Métiers :

- Détermine les cibles de prospects en fonction des orientations et objectifs fixés par la Direction
- Propose toute action commerciale adaptée aux cibles
- Réalise les bilans des plans d'actions et rend compte des résultats des actions.
- Construction et développement de bases de données

Prospecte auprès des entreprises, des salariés, des demandeurs d'emplois, des jeunes pour répondre au plan d'action commercial et conseille ses prospects :

- Met en œuvre les actions commerciales fixées (phoning – mailing, visites, salons, réunions d'information...) auprès des prospects et partenaires
- Conseille les prospects (jeunes, entreprises) à partir des contenus de formation et tout aspect réglementaire lié à la réalisation de la formation
- Informe la Direction des besoins des entreprises et des problèmes rencontrés pour améliorer l'offre de formation.

### **Processus de recrutement :**

Contact : envoyez CV, LM à Romain Hillaire (rhillaire@cm-tours.fr)

Type d'emploi : Contrat CDD 4 mois à Temps plein (dès maintenant)

Lieu de l'emploi: Campus des Métiers et de l'Artisanat de Joué-lès-Tours

Rémunération fixe selon profil

### **Votre profil :**

Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités d'écoute, votre aisance relationnelle et votre pouvoir de conviction. Vous disposez d'un réel sens du dialogue commercial associé à une bonne expertise et d'esprit d'analyse. Vous appréciez le travail collaboratif et les relations avec différents partenaires.

Vous avez le goût du challenge et êtes empreint(e) de dynamisme et de détermination pour assurer l'atteinte de vos objectifs.

De formation Bac +2 minimum avec une expérience réussie dans le domaine commercial. Une expérience dans le secteur de la formation serait appréciée.

Permis B obligatoire